

人生の転機

Turning point

浅井 満知子
エイアンドピープル社長
Asai Machiko



「女性でも一生働ける仕事をしたい」と思い、国家試験取得後、歯科技工士の道に進みました。けれども、職場の先輩を見て、家庭を持ちながら仕事をする、という自分の望む将来像との大きなギャップを感じ、コンピュータソフトウェア開発会社に転職。

営業として「替えの利かない唯一の存在」を目指し、仕事に没頭しました。

そして、その経験を活かし、翻訳会社での営業、翻訳コー

ディネーターを経て、「女性が活躍できる会社をつくる」という想いを胸に1998年エイアンドピープルを起業しました。

創業当初は顧客も獲得できず、不安にさいなまれる毎日でしたが、昼間は営業、夜は勉強会や交流会、デスクワークは夜中に集約し、事業の基盤を築きました。

事業が軌道に乗り始め、新規事業として中国進出支援事業を開始。

出だしは日本人同士のトップダウン営業で好調でしたが、当時の中国ではビジネスの品質に対する意識も低かったため、日本で校正せざるを得ずコストが高騰し、また回収が困難で未収金が瞬く間に累積し、さらに、社員と客先の汚職や背任行為防止にも翻弄され打ちのめされました。

中国現地の問題に時間を費やす中、日本での営業が手薄になり、国内事業も悪化という悪循環に陥ってしまいました。

疲労がピークに達し、辛い時期でしたのが、まずは中国での営業を停止して国内事業のテコ入に注力しました。

初心に返り、お客様を呼び戻

すべく既存顧客を訪問、新規顧客開拓にも力を入れました。2年の歳月がかかりましたが、事業を立て直すことができ、新たな社員も採用し、より強い組織になりました。

また、40歳で出産後、大変な肌トラブルに襲われた経験から、結果を実感できる化粧品を開発しようと、化粧品事業にも進出しました。

この化粧品事業を通じ、安

心・安全なコスメを通じて輝く女性たちを支

援するという

新たな目標も

生まれ、忙しくとも手間暇

かけず、時短でケアができる

化粧品が完成しました。

商品は通販で販売してい

ますが、お客様も口コミで増え、ありがたいことに、

中国事業の失敗と再進出



上海支社設立当初、仲間が応援ツアーと題して応援に駆け付けてくれた時に撮影した豫園での記念写真

今年2月からは中国での販売も開始しました。

中国全土で600の店舗がある、自然派化粧品を好む富裕層

向けの「ECHO SHOP」を通じて販売、順調な売れ行きです。

かつては中国事業で手痛い経験をしましたが、その経験を活かしての再進出です。

今後は、中国以外にも積極的に海外展開へと挑戦していく考えです。